EJERCICIOS DISTRIBUCIÓN REPASO 2

1. La distribución en marketing mix:
   1. Sólo sirve para acercar los productos a llos consumidores
   2. Es un coste para la empresa
   3. Puede ser una ventaja competitiva frente a competidores
   4. Ninguna es cierta
2. La empresa DELL de ordenadores ( vista en clase) obtuvo una ventaja frente a sus competidores:
   1. Reduciendo los precios de los productos
   2. Mejorando los canales de distribución frente a sus distribuidores
   3. Ofreciendo un producto personalizado
   4. Haciendo de la compra una experiencia
3. En el mercado de las flores ( visto en clase) los canales de venta:
   1. Coincidían con los criterios de compra
   2. Eran los más baratos
   3. Eran los más próximos a los consumidores
   4. Todas son ciertas
4. En el mercado de las flores ( visto en clase) relaciona cada criterio de compra con el canal de venta:

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Tienda tradicional 2. Call Centre 3. Internet | * 1. Precio   2. Personalización   3. Asesoramiento   4. Rapidez   5. Surtido y variedad |

1. Di cuál de las siguientes frases son verdaderas:
   1. Hay que centrarse en reducir costes para competir en el mercado
   2. Es mejor competir con las características del producto que con los costes
   3. Es mejor adaptar el mercado a las características de nuestros clientes
   4. Hay que añadir seleccionar canales de venta que aporten valor a los clientes

Razona:

1. En el caso de la distribución de naranjas el hecho de que un intermediario ponga una etiqueta a cada uno de los productos:
   1. Da lugar a un nuevo producto
   2. Consigue una ventaja al diferenciar el producto
   3. Mejora el producto
   4. Todas son ciertas